

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

アクロディア

3823 東証 2 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2018 年 6 月 25 日 (月)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2018年8月期第2四半期累計業績	01
2. 2018年8月期業績見通し	01
3. IoTへ重点投資	02
■ 会社概要	03
1. 会社沿革	03
2. 事業内容	04
■ 業績動向	06
1. 2018年8月期第2四半期累計業績の概要	06
2. 事業セグメント別動向	08
3. 財務状況と経営指標	09
■ 今後の見通し	10
1. 2018年8月期業績見通し	10
2. 今後の成長戦略	11
3. 中期経営計画	12
■ 株主還元策	13
■ 情報セキュリティ対策	13

■ 要約

IoT分野の収益貢献で2019年8月期以降、業績は新たな成長ステージを迎える

アクロディア<3823>は、携帯電話用ミドルウェア^{※1}開発からゲームアプリの開発、IoTソリューションへと事業を展開。IoT分野ではIoT野球ボール^{※2}やIoTインターホン^{※3}を開発、販売を開始している。また、不採算事業等の売却による収益構造改革を実施した一方で、安定収益源として2017年8月期以降サブリース事業、教育関連事業をM&Aで取得。ミドルウェアの開発力が生かせるIoT事業に点投資を行い、再成長を目指していく。

※1 デジタル機器の基本的な制御を行うオペレーティングシステム(OS)と、アプリケーションソフトの中間に入るソフトウェアのこと。

※2 硬式野球ボールの中心部に加速度センサ、地磁気センサ、角速度センサを組み合わせたモジュール製品を埋め込み、投手の投球データ(球速、回転数、回転軸、球種、変化量、腕の振りの軌跡や強さ等)を正確に計測、専用アプリケーションを使ってスマートフォンなどで結果を確認する仕組み。投手育成用やスカウト用途での需要が見込まれている。製造は外部委託。Amazonで販売しており価格は27,500円/個(税別)。

※3 LTE SIM搭載インターホンを開発。スマートフォンとの連携により屋内配線工事が不要となるほか、外出先からの来訪者の確認・対応が可能となる。マンションや戸建て住宅のほか、無人駅、病院・介護施設などでの需要が見込まれる。

1. 2018年8月期第2四半期累計業績

2018年8月期第2四半期累計の連結業績は、売上高で前年同期比52.7%減の674百万円、経常利益で25百万円(前年同期は304百万円の損失)となった。売上高については子会社及びゲーム関連の一部事業譲渡を行ったこと、ふるさと納税事業の売上計上方法を変更したことで減収となったものの、同要因を除けば実質横ばい水準となった。利益に関しては不採算事業等の売却や、新規事業となるIoT野球ボールがヒットし1億円弱の売上を計上したこと、前期に子会社化した(株)渋谷肉横丁におけるサブリース事業が収益貢献したことにより大幅改善した。

2. 2018年8月期業績見通し

2018年8月期の連結業績は、売上高で前期比44.1%減の1,487百万円、経常利益で28百万円(前期は401百万円の損失)と10期ぶりに黒字転換する見通し。第3四半期はIoT野球ボールの販売を一時停止した影響により業績は前四半期比で減益となる見込みだが、2018年6月6日付でスポーツ用品メーカー大手の(株)エスエスケイ(以下、SSK)と協業を発表、新たにOEM供給することが決まり、第4四半期からの売上貢献が見込まれている。また、ゲームアプリの主要タイトルである「サッカー日本代表2020ヒーローズ」についてもワールドカップ効果で過去最高の売上が期待されており、通期業績は経常利益ベースで会社計画を上回る可能性が高いと弊社では見ている。

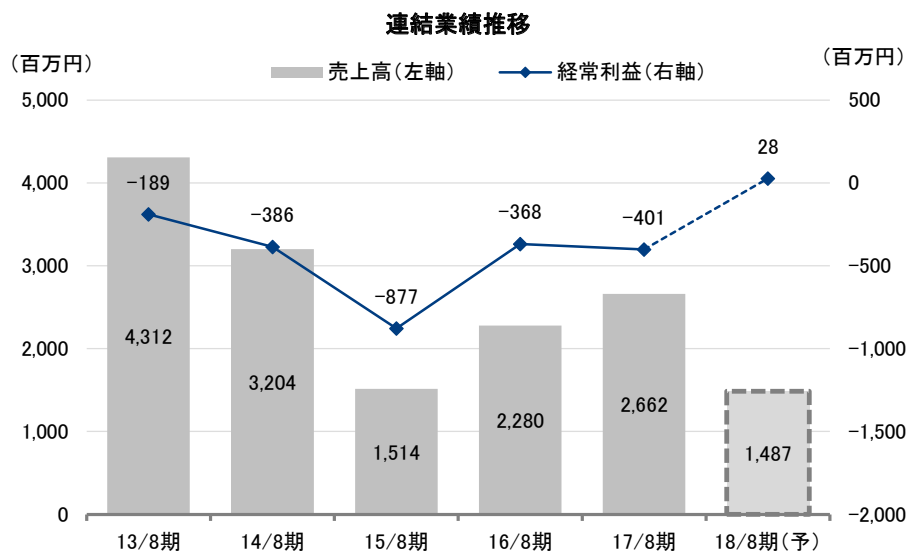
要約

3. IoTへ重点投資

IoT分野ではセンサ内蔵野球ボールとインターホンの成長が期待される。センサ内蔵野球ボールは国内でSSK、韓国でスカイラインと販売チャネルを獲得したほか、米国でも大手メーカーと現在、協議中で原価低減が進めば契約締結の可能性が高まる。米国市場が開拓できれば2019年8月期の販売目標2万個も射程圏内に入ってくる。また、2018年中にもスマートフォンアプリでの有料課金サービスも開始する予定。他の投手データとの比較や過去データとの分析が容易にできるようにするなどのサービスを盛り込んでいく予定で、ストック型ビジネスとして収益貢献が期待される。インターホンについてはLTE SIM搭載インターホンを2018年8月期中に販売開始する予定で、住宅メーカーやマンションデベロッパー向けの販売だけでなく、警備会社向けの展開も進めていく。また、大手運送会社と共同で配達効率を高めるための実証実験を進めていく予定にしている。これら新規事業が収益に貢献してくれば、長らく低迷していた同社の業績も新たな成長ステージに入ることが期待される。

Key Points

- ・2018年8月期第2四半期累計業績はIoT野球ボールの好調で会社計画を上回り、黒字化を達成
- ・2018年8月期は10期振りに経常黒字に転じる見通し
- ・IoT等の高成長分野に重点投資し、再成長を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

携帯電話向けミドルウェアの開発からスタートした技術開発型企业

1. 会社沿革

同社は携帯電話用ミドルウェア開発を目的に2004年7月に設立され、2006年10月に東証マザーズに上場した（現在は東証第2部に上場）。携帯端末向け電子メール用ソフトウェア「VIVID Message」をメガチップス<6875>と共同開発したことを皮切りに、テキストを絵文字に自動変換するソフトなど各種ミドルウェアを相次いで開発し、端末の販売台数に応じて使用許諾料を得るビジネスモデルで成長を続けていった。一時はフィンランドや韓国、米国にも子会社を展開していたが、携帯電話市場でスマートフォンが新たに台頭し始めた2008年をピークに、国内ではiPhoneのシェアが拡大、同社がミドルウェアを提供していたガラケーと呼ばれる携帯電話の市場が縮小し、業績も下降線をたどり始めた。

同社は2010年以降、スマートフォンを中心としたサービス提供会社として、M&Aも活用しながらゲーム事業やEC事業等の新規事業を展開し収益の立て直しを模索したが、2017年8月期まで9期連続で経常損失を強いられるなど厳しい経営状況が続いてきた。同社はこうした状況を打開すべく、2017年9月以降に抜本的な収益構造改革に取り組み、不採算事業を売却すると同時に安定した収益を獲得できる事業をM&Aで獲得し、再成長に向けた取り組みを進めている。

ここ最近の事業売却・買収の動きを見ると、2016年3月に取得したゲームの受託開発事業については、収益変動リスクが大きかったことから2017年9月に事業譲渡した。また、2016年6月に子会社化したセキュリティ製品の販売会社であるネクスト・セキュリティ（株）についても、官公庁向けが主体で季節変動が大きく、収益的にも厳しい状況が続いたことから2017年10月に売却している。一方で、収益基盤の強化を図るため、2017年3月に渋谷肉横丁を子会社化し、サブリース事業を開始したほか、同年9月にはITエンジニアの育成を行う（有）インタープランを子会社化し、教育事業を開始した。さらには、同年10月にグアム政府公認のゲーミング（カジノ）として定着しているビンゴ向けのシステムを提供しているGUAM ENTERTAINMENT SYSTEMS, LLCを所有する（株）エンターテインメントシステムズを子会社化している。

アクロディア | 2018年6月25日(月)
 3823 東証2部 | <http://www.acrodea.co.jp/>

会社概要

会社沿革

年月	主な沿革
2004年 7月	東京都渋谷区恵比寿に会社設立（現本社は新宿区）
2004年12月	携帯端末向け電子メール用ソフトウェア「VIVID Message」を（株）メガチップスと共同開発
2005年12月	韓国ソウル市に韓国支社を設置（子会社に移行後、2015年に売却）
2006年 4月	フィンランド Fathammer Ltd. よりゲーム専用 SDK「X-FORGE」事業を譲受け
2006年 7月	フィンランドエスポー市にフィンランド支社を設置（2011年に廃止）
2006年10月	東京証券取引所マザーズ上場（2018年1月に東証第2部に市場変更）
2007年 4月	米国カリフォルニア州に現地法人「Acrodea America, Inc.」設立（2012年に解散）
2007年 7月	東京都目黒区に100%子会社「（株）AMS」設立
2008年 3月	NTT ドコモ <9437> に対する第三者割当増資を実施
2008年10月	子会社（株）AMSにてEC事業を開始（2014年に売却）
2008年11月	携帯メールに絵文字を自動挿入するソフトウェア「絵文字 Lite」を開発
2009年 2月	携帯電話端末向けに高度なユーザーインターフェースを実現する「VIVID UI Suite」を開発
2009年 2月	クロスプラットフォームアプリケーション開発用 SDK「VIVID Runtime」を開発
2010年 8月	Android 対応版「絵文字 Lite」を開発
2010年 9月	GMO インターネット <9449> と資本・業務提携契約を締結及び第三者割当増資を実施
2010年 9月	フュートレック <2468> と資本・業務提携契約を締結
2010年11月	Android 搭載スマートフォン向けサービス「きせかえ touch」の提供開始
2011年 6月	スマートフォンプラットフォーム事業においてGMO インターネットと合併会社 GMO ゲームセンター（株）を設立（2017年10月GMO インターネットに吸収合併）
2011年 6月	Android 搭載端末向けソリューション「Multi-package Installer for Android」の提供開始
2015年 3月	「インターホン IoT システム」を開発
2016年 3月	（株）Xio よりゲーム関連事業の一部を譲受（2017年9月事業譲渡）
2016年 6月	ネクスト・セキュリティ（株）を連結子会社化（2017年10月売却）
2017年 3月	（株）渋谷肉横丁を連結子会社化
2017年 9月	IT エンジニア等を育成する教育事業を展開する（有）インタープランを連結子会社化
2017年10月	グアム政府公認のビンゴ向けのシステムを提供する GUAM ENTERTAINMENT SYSTEMS, LLC を所有する（株）エンターテインメントシステムズを子会社化

出所：ホームページ、有価証券報告書よりフィスコ作成

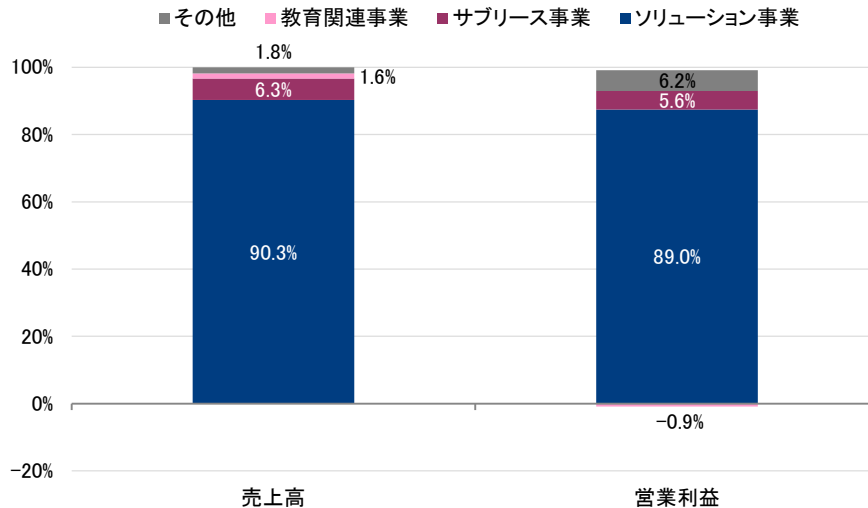
IoT ソリューション及び スマートフォン向けプラットフォームシステムが主力事業

2. 事業内容

同社の事業セグメントは2018年8月期より、ソリューション事業、サブリース事業、教育関連事業とその他（物販事業等）に区分して開示しており、主力のソリューション事業が売上高の90.3%、セグメント利益の89.0%を占めている。

会社概要

事業セグメント別構成比



出所：決算短信よりフィスコ作成

ソリューション事業のうち約43%はプラットフォームソリューション(IoT、スマートフォン向けプラットフォームソリューション、グアム向けビンゴシステム等)となり、約39%がコンテンツサービス(ソーシャルゲームを中心としたアプリ関連)、残りは受託開発案件やその他新規プロジェクトとなる。

プラットフォームソリューションの約5割はスマートフォン向けプラットフォームで占められており、主な製品としては「Multi-package Installer for Android (以下、MPI)」や「きせかえ touch」などがある。MPIとは携帯電話ショップで陳列されているデモ用のAndroid端末向けに、複数のアプリをパッケージにして一括してインストールできるようにしたソフト。NTTドコモ<9437>やauのショップを中心に幅広く導入されている。「きせかえ touch」はAndroid端末の画面の背景等のデザインを一括で変更できるホームアプリとなる。スマートフォン向けプラットフォームに関しては、国内市場が飽和していることもあり売上高の成長は見込めないものの、収益性が高いため同社にとっては安定収益事業の位置付けとなっている。また、プラットフォームソリューションの約4割を占めるIoTソリューションでは現在、IoT野球ボール、IoTインターホンの商品化しているが、現段階では大半がIoT野球ボールの売上となっている。残り約1割はグアムのビンゴ向けシステム利用料の売上となっている。

コンテンツサービスでは、ソーシャルゲームやアプリのサービスを展開している。その大半は「サッカー日本代表2020ヒーローズ」によるゲーム課金収入で占められる。同ゲームはJFAオフィシャルライセンスを得ている唯一のゲームアプリで、リリースして約6年が経過しているが根強い人気を博している。ARPPUは2万円台となっている。

会社概要

サブリース事業は、子会社である渋谷肉横丁の事業となる。現在、旗艦店となる「渋谷肉横丁」を含め、首都圏で6店舗を展開しており、サブリースによる安定した収益を獲得している。また、収益拡大を図るため、2018年6月6日付で「渋谷肉横丁」で運営されている飲食店3店舗を譲受け、飲食店事業も開始している。譲受けした3店舗直前事業年度の売上高は71百万円となっている。今後は飲食店事業においてもIoTソリューションを展開し、店舗の付加価値を高めることで収益を拡大していく戦略となっている。

教育関連事業は子会社のインタープランの事業で、主に求職者支援訓練事業を展開している。同事業は厚生労働省認定の訓練となっており、受講希望者はハローワークからの紹介により助成金を活用して無料で受講できるようになっている。主にWebデザインやWebプログラムの技術習得をメインにした教育サービスを行っているが、今後はブロックチェーンに関する技術者の養成セミナーもスタートする予定となっている。また、2017年8月には労働者派遣事業の認可を得ており、受講生の中から希望する人材を活用して、ITエンジニア派遣事業へと展開していく準備を進めている。

業績動向

2018年8月期第2四半期累計業績はIoT野球ボールの好調で会社計画を上回り、黒字化を達成

1. 2018年8月期第2四半期累計業績の概要

2018年8月期第2四半期累計の連結業績は、売上高で前年同期比52.7%減の674百万円、営業利益で57百万円（前年同期は282百万円の損失）、経常利益で25百万円（同304百万円の損失）、親会社株主に帰属する四半期純利益で24百万円（同538百万円の損失）となり、すべての利益項目において黒字化を達成した。

2018年8月期第2四半期連結業績

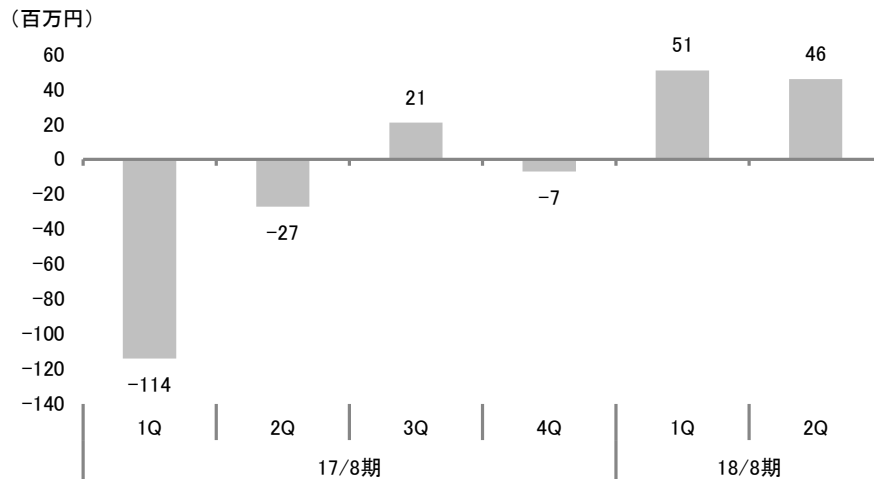
(単位：百万円)

	17/8期2Q累計				18/8期2Q累計			
	実績	対売上比	期初計画	修正計画 (2018年1月)	実績	対売上比	前年同期比 増減額	修正計画比 増減額
売上高	1,426	-	687	688	674	-	-752	-13
売上総利益	410	28.7%	-	-	417	61.9%	7	-
販管費	692	48.5%	-	-	360	53.5%	-332	-
営業利益	-282	-19.8%	-56	35	57	8.5%	339	22
経常利益	-304	-21.3%	-58	13	25	3.8%	329	12
特別損益	-232	-	-	-	8	-	240	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	-538	-37.8%	-60	19	24	3.7%	563	5
EBITDA	-141	-9.9%	-	-	97	14.4%	238	-

注：EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却
 出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

EBITDAの四半期推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

売上高の減収要因は、収益構造改革による子会社等の売却を実施したことによるもので、具体的には、ネクスト・セキュリティの売却で約1.4億円、ゲーム関連の一部事業売却で約3億円の減収要因となったほか、ふるさと納税事業の売上計上方法を変更（総売上計上から手数料収入計上に）したことにより3億円強の減収要因となった。これら要因を除いたベースでは前年同期比でほぼ横ばい水準となっている。

売上総利益は売上減によるマイナスの影響はあったものの、2017年9月より発売を開始したIoT野球ボール「i・Ball Technical Pitch」の販売好調が大きく貢献し、前年同期比で7百万円増加の417百万円となった。また、販管費について前年同期比で332百万円の減少となった。内訳は、のれん償却額で134百万円、販売手数料※で83百万円、貸倒引当金の戻入で60百万円となり、その他では子会社等の売却により人件費が減少した。

※販売手数料はソーシャルゲームの課金手数料及び使用許諾料のほか、「きせかえ touch」に関する大手キャリアとのレベニューシェアが含まれる。

また、前年同期は特別損失として子会社ののれん一括償却や減損損失を計上したため、親会社株主に帰属する四半期純損失が拡大する格好となったが、2018年8月期第2四半期累計では大きな損失もなく、親会社株主に帰属する四半期純利益を計上した。同社が重視しているEBITDA（償却前営業利益）についても97百万円と前年同期比で238百万円の増加となり、四半期ベースの推移を見ても2四半期連続で利益を計上するなど、前期から実施した収益構造改革の効果が顕在化してきたものと考えられる。

2. 事業セグメント別動向

(1) ソリューション事業

ソリューション事業の売上高※は627百万円、営業利益は186百万円となった。売上高については前年同期比で800百万円の減収となっている。

※ 前年同期との比較を見るため、ソリューション事業とその他（物販等）を合算した数値で記載している。

分野別で見ると、プラットフォームソリューションの売上高は、前年同期比145百万円減の272百万円となった。前述したとおり、ネクスト・セキュリティを売却した影響によるもので、それを除けば横ばい水準となっている。安定収益軸であるスマートフォン向けプラットフォームは、「MPI」や「きせかえ touch」が堅調に推移した。IoT 野球ボールは投手の新たな指導法としてプロ野球球団や一般ユーザーから高い評価を獲得し、当初予想を上回る約1億円の売上を計上した。IoT インターホンについてははまだ売上規模こそ小さいものの、従来の住宅向けに加えて警備会社からの受注も獲得するなど、市場の裾野が着実に広がっている。2017年10月より新たに加わったビンゴ向けシステム事業は当初の計画どおり、営業利益ベースで月額5百万円ペースとなっているようだ。

コンテンツサービスの売上高は前年同期比653百万円減の247百万円となった。ゲーム関連の一部事業譲渡やふるさと納税事業の売上計上方法を変更した影響によるもので、これらを除けば横ばい水準となっている。その他売上高については、前年同期比横ばいの107百万円となった。

ソリューション事業売上高内訳

(単位：百万円)

	17/8 期 2Q 累計	18/8 期 2Q 累計	増減額
プラットフォームソリューション	417	272	-145
コンテンツサービス	901	247	-653
その他	107	107	0
合計	1,426	627	-800

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(2) サブリース事業

サブリース事業の売上高は42百万円、営業利益は11百万円となった。旗艦店の「渋谷肉横丁」で商標権の管理を行っているほか、サブリースでは新たに首都圏に2店舗をオープン（八王子肉横丁、沼袋浜横丁）し、6店舗を展開しており、安定した収益を獲得している。決済手段として Alipay を導入したことで、外国人客の増加にもつながっている。

(3) 教育関連事業

2018年8月期第2四半期から加わった教育関連事業については、売上高で10百万円、営業損失で1百万円となった。従来、五反田と新宿で展開していたが、利便性の高い新宿校にリソースを集中し、現在は新宿で3校を展開している。生徒数についても前年同期比で約3倍増となっており、着実に伸びている。

株式発行等による資金調達が進み、財務内容は大幅に改善

3. 財務状況と経営指標

2018年8月期第2四半期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比846百万円増加の1,827百万円となった。流動資産では新株発行等による資金調達が進んだことで、現金及び預金が374百万円増加した。固定資産では主にエンターテインメントシステムズを子会社化したことに伴い、のれんが400百万円増加したほか、長期貸付金が93百万円増加した。

負債合計は前期末比196百万円減少の496百万円となった。有利子負債が40百万円減少したほか、未払金が59百万円、買掛金が44百万円減少した。また、純資産は前期末比1,042百万円増加の1,331百万円となった。株式発行及び新株予約権の行使による株式発行収入で資本金及び資本剰余金合わせて989百万円増加したことが要因となっている。

経営指標を見ると、株式発行による資金調達を行ったことにより自己資本比率は前期末の28.4%から70.7%と大幅に上昇し、また、有利子負債比率も124.2%から23.7%に低下するなど、財務内容が大幅に改善した格好となっている。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	15/8期	16/8期	17/8期	18/8期2Q	増減額
流動資産	393	543	363	692	328
(現金及び預金)	137	134	29	403	374
(売掛金)	189	294	304	193	-110
固定資産	445	626	617	1,135	517
総資産	838	1,169	981	1,827	846
負債合計	613	819	692	496	-196
(有利子負債)	385	335	346	305	-40
純資産	224	350	288	1,331	1,042
(安全性)					
流動比率	64.1%	66.4%	53.7%	144.1%	
自己資本比率	25.9%	28.4%	28.4%	70.7%	
有利子負債比率	176.8%	100.7%	124.2%	23.7%	

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2018年8月期は10期振りに経常黒字に転じる見通し

1. 2018年8月期業績見通し

2018年8月期の連結業績は売上高で前期比44.1%減の1,487百万円、営業利益で52百万円（前期は363百万円の損失）、経常利益で28百万円（同401百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純利益で40百万円（同891百万円の損失）となり、利益ベースで10期ぶりの黒字転化を見込んでいる。第2四半期までの進捗率は売上高で45.3%とおおむね計画どおりのペースとなっているが、営業利益に関しては109.8%と計画を既に超過している。

2018年8月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	17/8期		18/8期			
	実績	対売上比	会社計画	対売上比	前期比増減額	2Qまでの進捗率
売上高	2,662	-	1,487	-	-1,175	45.3%
営業利益	-363	-13.7%	52	3.5%	415	109.8%
経常利益	-401	-15.1%	28	1.9%	429	92.3%
特別損益	-485	-	-	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	-891	-33.5%	40	2.7%	931	62.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

現在集計中の第3四半期については、IoT野球ボールが在庫払拭により2018年1月途中から2018年2月中旬まで販売を停止していたこともあって前四半期比で減収減益となるが、EBITDAベースでの黒字は維持したもようだ。IoT野球ボールに関しては、2018年6月6日付でスポーツ用品メーカーのSSKとの協業を発表しており、2018年9月より「SSK・i・Ball」（価格は税抜27,500円）として全国のスポーツ用品店で販売を開始する。同社の売上げとしては8月に貢献することが見込まれ、売上高の一段の拡大が期待される。また、ソーシャルゲーム「サッカー日本代表2020ヒーローズ」についても、ワールドカップ効果を追い風に新規ユーザーの獲得と同時に収益力向上のための施策を展開し、過去最高の売上を目指している（2019年8月期は課金ユーザー数の拡大により2倍の売上を目指す）。スマートフォン向けプラットフォームでは、大手キャリア1社で下期からMPIの新規導入が開始され、売上増が見込まれる。MPIについてはこれで大手3キャリアすべてのショップに導入されることになる。

その他、サブリース事業では4月に「しゃぶ鍋八八八」をプレオープンしたほか、6月には「渋谷肉横丁」に出店している26店舗のうち収益力の高い3店舗を譲受け、直営で展開していくことを発表している。直営店舗はサブリース事業よりも利益率が高いため、同事業の売上増並びに収益性向上に貢献する見通しだ。なお、3店舗の直近事業年度における売上高は71百万円となっている。

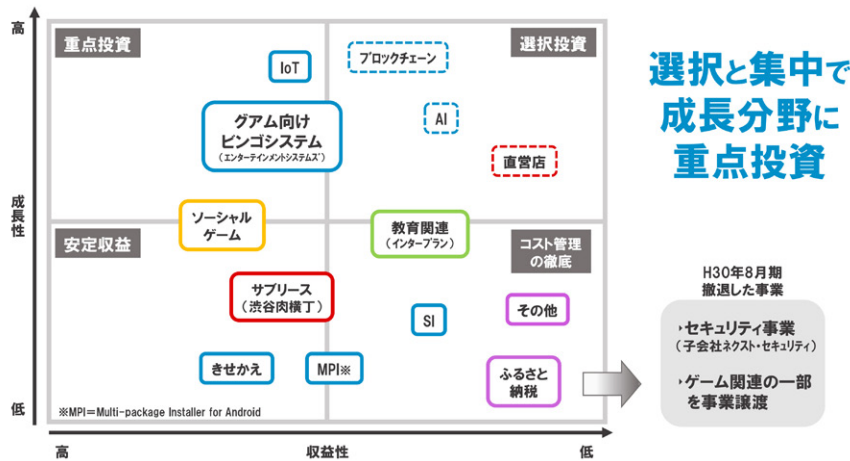
こうした状況から判断すると、2018年8月期の営業利益や経常利益については会社計画を上振れする可能性が高いと弊社では見ている。

IoT等の高成長分野に重点投資し、再成長を目指す

2. 今後の成長戦略

同社は2017年までに不採算事業等の整理を終え、今後はスマートフォン向けプラットフォーム事業やサブリース事業などの安定収益基盤を固めつつ、これら事業で獲得した利益で成長分野であるIoTやブロックチェーン、AI事業に重点投資を行い、業績を再び成長軌道に乗せていく方針となっている。

事業内容と中期戦略



出所：決算説明会資料より掲載

(1) IoT 野球ボール

IoT 野球ボールについては、国内での拡大に加えて海外への展開も進めていく方針で、2019年8月期は2万個を販売目標として掲げている。2017年9月の販売開始以来、日本の独立リーグ2球団及び社会人野球チーム1球団で採用されたほか、プロ野球選手が自主トレ用で利用するなど、その性能は高く評価されている。従来はAmazon経由の販売のみであったが、SSKとの協業を発表したことで今後はSSKの販売ネットワークを使って全国のスポーツ用品店や学校、リトルリーグ、社会人野球チーム向けへの販売拡大も期待できる。製造については、従来どおり同社の生産委託先の中国工場で行う。

また、韓国プロ野球の公式球指定メーカーであるスカイラインとの協業も発表しており、今後、韓国向けの販売拡大も見込まれる。スカイライン向けにはセンサモジュールを供給する格好となるが、販売価格はほとんど変わらない見込みだ。最大市場である米国についてもメジャーリーグ2チームで採用を検討しているなど、今後の動向が注目される。

また、同社はIoT野球ボールの販売だけでなく、IoTで収集した投球データを分析するアプリについても、2018年中に機能をバージョンアップし、有料サービスの提供を開始する予定となっている。自身で蓄積した投球データの分析や他人との比較分析機能など、投手の育成指導に有効なサービスの開発を進めている。利用者の増加とともに有料課金収入の増加が見込まれるため、同事業の収益性もさらに向上することが予想される。

なお、IoT 野球ボールはミズノ <8022> やアシックス <7936> などが商品化を発表しているが、同社製品は角速度センサ、地磁気センサ、加速度センサの9軸センサを内蔵し、精度の高い計測データを収集できるほか(国内で特許取得済み)、乾電池内蔵のため充電不要(約1万回投球可能)で利便性も高く、公式球とほぼ同じ使用感に仕上がっているのが特徴で、アプリのサービス機能等も含めて考えると競合品と比較して優位性は高いと言える。

(2) IoT インターホン

IoT インターホンでは2019年8月期より次世代型インターホンを自社ブランド並びにOEMブランドで販売する計画となっている。LTE SIM 搭載のIPインターホンとなり、インターネット回線工事が不要なほか、個人のスマートフォンで来訪者の確認・対応ができるようになる。また、顔認証機能や録画機能等も備えており、防犯対策用としての使い方も可能となる。用途先としては新築マンションや一戸建て住宅のほか、警備会社、無人駅や病院・介護施設、調剤薬局など来客時に対応者が不在となっている場所での利用が想定されている。

2018年3月には不動産デベロッパーのラ・アトレ <8885> とWi-Fiシステムの構築、運営サービス等を行うファイバゲート <9450> との協業を発表しており、ラ・アトレが開発する新築及び再生マンション向けに同社のIoTインターホンを導入していく。また、住宅メーカー数社とOEM供給の協議を進めている段階にある。その他にも、大手運送会社と共同でIoTインターホンを使って、配達不在時の再配達ロスを削減する実証実験を今後進めていく予定にしている。

(3) ビンゴ向けシステム事業

グアム政府公認のビンゴ向けシステムについては、既に安定収益源となっているが、現在は専用会場でしかビンゴができないことから売上げの伸びも限られていた。このため同社ではスマートフォンでビンゴに参加できるシステムを開発中で、2018年8月期末頃に完成する予定となっている。2019年8月期にはインターネットを介して会場以外からもビンゴに参加できるようになり、参加者数の増加と自社システムの提供により収益拡大が見込まれる。

5ヶ年中期経営計画は順調な滑り出し

3. 中期経営計画

同社は2017年11月に中期5ヶ年経営計画における業績目標値を発表している。同社想定シナリオに対して25%～100%達成した場合の計画をレンジでは発表している。前述したIoT関連事業やビンゴ向けシステムにサブリース事業等の成長も盛り込み、2022年8月期には売上高で8,310～28,718百万円、営業利益で740～2,943百万円、EBITDAで871～3,074百万円を目指す計画だ。中期経営計画初年度となる2018年8月期は、期中に上方修正を発表するなど順調な滑り出しを見せている。

同社はミドルウェアの開発力に定評があったが、ここ数年はその開発力を生かせる市場を見出しきれず苦戦を強いられてきた。しかし、ここにきてIoTやブロックチェーンなどミドルウェアの開発力を生かせる市場が立ち上がってきたこと、また、これらソリューションで提供するサービスの企画力や運営ノウハウも蓄積できたことから、再成長に向けた環境は整ったと言え、今後の成長分野での事業展開に注目したい。

今後の見通し

中期経営計画（連結）

（単位：百万円）

	18/8期		19/8期	20/8期	21/8期	22/8期
	当初計画	修正計画	当初計画	当初計画	当初計画	当初計画
売上高	1,507	1,487	1,659～2,116	2,013～3,531	3,280～8,600	8,310～28,718
営業利益	6	52	35～120	90～341	228～892	740～2,943
EBITDA	137	-	166～251	221～472	359～1,023	871～3,074

出所：会社資料よりフィスコ作成

株主還元策

業績回復と内部留保の充実を最優先とし、 配当については当面无配を継続

同社は株主への還元を第一とし、配当原資確保のための収益力を強化し、継続的かつ安定的な配当を行うことを基本方針としている。とはいえ、ここ数年は厳しい収益状況を強いられたこともあり、財務体質の改善や今後の事業展開に備えた内部留保の充実を優先し、当面は無配を継続していく意向を示している。今後、内部留保が充実し業績回復が鮮明となった段階で、配当についても検討していくこととしている。

なお、同社は長らく期間業績で損失計上が続き、営業キャッシュ・フローにおいてもマイナスの計上が続いていることから、決算短信等で継続疑義が付されているが、2018年9月期以降、業績の黒字が続けば同疑義も解消されるものと見込まれる。

情報セキュリティ対策

同社グループは、モバイル端末向けのインターネットサイトの運営を通じ、登録会員に向けてサービス等を提供しており、個人情報の取扱いに関しては第三者への漏えいや不適切利用、改ざん防止のため、個人情報保護・管理に関する規定を制定し、社内周知することにより、社員教育・セキュリティ強化・運用管理の徹底に努めている。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ